

“体育外卖”火了

体育专业大学生上门教孩子运动

眼下,一种全新的暑期运动模式正在宁波家长圈悄悄走红:不用奔波培训机构,体育专业大学生直接上门,在小区广场、篮球场带孩子运动锻炼。

这种运动模式,被大家称为“上门体培”,也叫“体育外卖”。

大学生体育私教为何越来越受欢迎?实际接单、上门教学中,又会面对哪些实实在在的考验?记者走进这个群体,一探究竟。



时展鹏团队的教练在小区为小朋友做体测。受访者供图

1 短视频寻客源 两小时引来三四十位家长

陈继辉和易飞扬是宁波大学科学技术学院基础学院社会体育专业学生,今年下半年即将升入大四。这个暑假,他们和“能量上门体育工作室”的10名教练经常连轴运转,上门课程订单源源不断,每天都被排得满满当当。

“我俩从小练体育,大一就在球馆代课,积累了充足的带训经验,也早早考取社会体育指导员、篮球教练员等相关资质证书。”有着扎实底子的陈继辉和易飞扬,一直想寻找合适的创业机会。大二刷短视频时,陈继辉偶然看到有人发布体育锻炼视频招揽学员,评论区咨询的家长络绎不绝,创业念

头就此萌生。

当时,他与易飞扬商议后一拍即合,二人分工协作:一人负责拍摄剪辑,一人示范训练动作,在抖音、小红书等平台发布相关课程内容。

谁也没想到,视频上线仅两小时,就有三四十位家长私信预约。第一批学员里,年龄最小的孩子刚上幼儿园大班。“培训机构大多是大班授课,教练很难兼顾每个人的动作细节。我们上门一对一上课,能根据孩子情况安排训练,跑跳、绳梯这些动作逐个纠正。要是孩子不想运动、闹小脾气,我们也能好好开导。”易飞扬说,能细心照顾

到每个孩子,是上门上课的最大竞争力。

如今,两人已经组建起10人的稳定教练团队,累计服务100余名学员,主力是备战中考体育的初中生,也有需要感统训练、助长减脂的中小學生、幼儿园孩子,甚至还有上班族预约陪跑。经营稳定时,每位教练月收入能稳定过万元,暑期等旺季每月最高收入能达到两三万元。

收入看似可观,可这份工作十分耗费时间与体力。“但是做着自己擅长的事,还能多一份收入,整体还是开心的,属于累并快乐着。”陈继辉说。

2 口碑传播与社区合作 各有拓展门道

“3、2、1,跳!好,再来一组!”7月14日,在慈溪市庵东镇一个小区内,宁波幼儿师范高等专科学校24级社会体育专业的时展鹏正在带孩子们进行体能训练。去年暑假开始,他就以独立教练的身份接单做上门体培,今年,他带着同学、学弟,组成了一个团队。

时展鹏的推广方式包括线上宣传、线下地推、机构合作加老客户介绍。最开始,他在学校里发展客户,因为效果不错,就被介绍给更多人。就这样,一个介绍一个,忙的时候,时展鹏一个月能赚万元左右。

有位家长让时展鹏印象深刻。“对方想给孩子减脂,打算一次性报300节课,一直上到孩子高中。”300节课,对时展鹏来说算是

一个“大单”,可他思来想去还是没有一次性接下。一来担心家长一时冲动大额消费,二来自己作为学生,没法保证未来几年长期稳定授课,不想辜负对方信任。最后他提议按月结算,这份实在反倒打动了家长,后续给他介绍了不少客户。

暑假里除了日常带课,时展鹏还会和社区、托管机构等合作,在小区组织体能挑战赛、闯关赛、团跑活动,在机构为托管的孩子们锻炼体能。靠这些活动,他又拓展了一批新客户。

同样做上门体育私教,同校25级社会体育专业的王浩楠有一套不一样的经营思路。今年,他与几位同学共同组建了一个体育俱乐部,开始做上门体培。

王浩楠是国家一级运动员,

100米、200米等项目都获得过不少奖项,也考取了相关教练资质。他表示,团队成员都有相应资质,大多数具备在机构里担任教练的经历。

他们的俱乐部主打3岁-16岁年龄段上门体适能训练。王浩楠在授课中发现,家长需求分得很细:幼儿园、小学低龄段,家长最焦虑孩子驼背、圆肩、骨盆前倾、发育迟缓等身体问题;到了小学高年级和初中,孩子的核心诉求直接变成体育提分、考试冲刺。

“小区公益体验”是他们寻找客源的一个重要方式,教练走进小区免费给孩子做体测、体态评估、上体验课。相比线上营销,小区孩子集中,便于批量触达家长,转化效率相对较高。

3 惠民体育与学生实践的双向奔赴

“上门体育带练,其实是城市体育惠民和大学生社会实践的一场双向奔赴。”宁波幼儿师范高等专科学校贤江艺术与体育学院社会体育专业带头人童理刚告诉记者。如今宁波社区免费运动场地、“家门口的青少年宫”遍地开花,完善的公共体育资源,为大学生上门授课搭建了良好平台。

童理刚长期关注学生上门带训的创业现状,他介绍,目前学生团队摸索出三种成熟运营路径:对接街道开展校地合作、与单个小区合作服务、自主接单。低成本、灵活度高是这几种模式共同的优势。

“学生既能发挥专业特长赚取收入,实现经济自立,还能在实操中学会课程设计、线上拓客、团队运营,同时锻炼与人沟通处事的能力。”童理刚表示,专业院校的学生大多持有社会体育指导员、教练员等相关资质证书,这也是开展上门体育教学必不可少的硬性条件。

“不是单纯喜欢运动,就有能力带好训练课。”易飞扬告诉记者,家长认为的自由跑跳和专业指导下的标准化运动模式,在基础训练体系上有着清晰的边界差异。完整训练有着一套科学流程,规范热身、纠正错误发力、把控运动强度、课后拉伸放松,每一步都有标准。

时展鹏对此同样深有体会,安全永远是教练和家长最在意的一点。“上课前一定要带孩子充分热身,训练内容循序渐进。”他表示,如今入行的人多,教练专业水平差距很大,想长久做下去,取得家长信任是关键。

采访过程中,多名大学生教练都提到,外界常把他们称作“运动陪伴师”,这个说法其实并不贴切,找“上门体育”教练的群体大多带着明确需求。“想要长期留住学员,依靠的是成套、系统化的专业训练方案,单纯陪玩式运动,很难积攒稳定回头客。”一位上门体培教练表示。

记者 樊莹 赵烨 通讯员 魏琳



陈继辉在带练。受访者供图